



WHITE PAPER

RAPID IMPACT CONTRACTING

Aanbestedingstool of uitvoeringscode

November 26, 2025





Inhoudsopgave

Inleiding	01
De RIC-methodiek	02
RIC in de praktijk	04
Conclusie	11

Inleiding

Aanbestedende diensten zoeken steeds vaker naar manieren om duurzamer en effectgerichter in te kopen. **Rapid Impact Contracting (RIC)** is een relatief nieuwe aanbestedingsmethodiek die hierop inspeelt. Bij RIC wordt niet langer een van tevoren bedachte eindoplossing uitgevraagd, maar een **samenwerkingscontract** met ruimte voor innovatie. Kenmerkend is dat gewerkt wordt met een *Programma van Ambitie* in plaats van een traditioneel Programma van Eisen. Met andere woorden: *geen voorgekookte eindoplossing, maar intensieve samenwerking; geen programma van eisen, maar een programma van ambitie*¹. Na gunning ontstaat een op impact gerichte samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, die als partners gelijkwaardig optrekken om binnen het project gezamenlijk een oplossing te ontwikkelen. Daarbij worden, naast functionele behoeften, de **Sustainable Development Goals (SDG's)** als belangrijk kompas gebruikt om meervoudige maatschappelijke meerwaarde te realiseren. Het ontwerp of de oplossing ligt dus niet vooraf vast, maar wordt gaandeweg in co-creatie vormgegeven.

Deze aanpak levert duidelijke voordelen op. Omdat RIC partijen prikkelt om hun expertise en creativiteit in te brengen, ontstaat een korte doorlooptijd van het inkoopproces, een open houding ten opzichte van marktinnovatie en uiteindelijk een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding. Ook leidt het tot hoge tevredenheid bij opdrachtgever én gebruikers, en een optimale, duurzame inzet van producten, materialen en grondstoffen die bijdraagt aan de gekozen SDG-doelen. RIC vraagt wel om een andere mindset: partijen moeten durven loslaten, onzekerheden benoemen, transparant samenwerken (open boek) en altijd de lange termijn centraal stellen². In de volgende sectie lichten we de RIC-methode verder toe. Daarna bespreken we twee praktijkcases, Gennep en het Groninger Landschap, om te illustreren hoe RIC in de praktijk wordt toegepast en welke resultaten en leerpunten dit oplevert.

¹ rapidimpactcontracting.nl

² aanbestedingscave.nl

De RIC-methodiek

Rapid Impact Contracting is ontwikkeld in Nederland (o.a. door Erick Wuestman en Marcel Niemeijer van Onlanders) om duurzamer, innovatiever en effectgerichter aan te besteden ³. Centraal staat het **Programma van Ambitie (PvA)**: hierin formuleert de aanbestedende dienst *ambities* in plaats van gedetailleerde technische eisen. Deze ambities, vaak gekoppeld aan SDG's, beschrijven welk effect de opdrachtgever wil bereiken, maar laten open hoe dit precies gebeurt. Dit in contrast met een klassiek bestek, waarin op voorhand tot in detail is vastgelegd wat de opdrachtnemer moet opleveren. Doordat RIC uitgaat van functionele behoeften in plaats van dichtgetimmerde bestekken, krijgt de markt de ruimte om met creatieve oplossingen te komen die bijdragen aan de ambities van de opdrachtgever. Innovatie vanuit de markt wordt zo maximaal gestimuleerd

Onlanders is een adviesbureau op het gebied van contract-management en circulair aanbesteden. Oprichters Marleen van der Ziel en Marcel Niemeyer zijn de grondleggers van de RIC methodiek en hebben hiervoor alle relevante tools ontwikkeld om partijen gedurende dit traject maximaal te ondersteunen.



³ dgbc.nl

Gunning vindt bij RIC plaats op basis van de economisch meest voordelige inschrijving (EMVI), maar dan vooral waarde-georiënteerd. Waar bij reguliere aanbestedingen vaak de prijs de doorslag geeft, ligt bij RIC de nadruk op **kwaliteit en maatschappelijke meerwaarde**⁴. Inschrijvende partijen scoren extra punten op aspecten die voor de opdrachtgever van meerwaarde zijn, bijvoorbeeld bijdragen aan duurzaamheidsdoelen (SDG's) of sociale effecten. Op elk van de doelen dient de inschrijver een Visie, Aanpak en Kunde (VAK) aan te leveren, waarop hij beoordeeld wordt. De prijs speelt Geen rol, maar enkel in de vorm van een beschikbaar budget. Men is op zoek naar de partner die met realistische en slimme oplossingen het budget optimaal benut. Dit dwingt zowel opdrachtgever als opdrachtnemers om verder te kijken dan korte-termijn kosten en juist te focussen op lange-termijn waardecreatie.

Een RIC-traject kent een duidelijk gedefinieerd proces in **acht stappen** (figuur 1, pag. 4). Eerst is er de **RIC Entry**-fase waarin het Programma van Ambities wordt opgesteld en de markt wordt geïnformeerd (bijvoorbeeld via een marktontmoeting of informatiesessie). Hierna volgt de **RIC Rapid Procurement**-fase: de aanbesteding zelf, waarin inschrijvers hun visie, aanpak en kunde indienen en de opdrachtgever de meest geschikte partner(s) selecteert. Na de gunning ondertekenen partijen een **RIC Commitment Contract**, een ontwikkel- en samenwerkingsovereenkomst, waarmee zij zich committeren om samen de oplossing verder uit te werken. Vervolgens start de **RIC Workout**-fase: opdrachtgever en opdrachtnemer werken in teamverband het ontwerp en de oplossingen uit, op basis van de ingediende ambitie en aanbieding. Zodra er overeenstemming is bereikt, wordt in de **RIC Touchdown**-fase het resultaat vastgelegd in een **Mutual Agreements Paper (MAP)** – de definitieve uitvoeringsovereenkomst waarin alle oplossingen, afspraken en KPI's zijn opgenomen. Hierna gaat de opdrachtnemer over tot implementatie in de **Realisatie**-fase, gevolgd door de **Performance**-fase waarin de oplossing wordt gebruikt, beheerd en de impact gemonitord wordt. Tot slot eindigt het traject met de **Back-to-base**-fase: het project wordt afgerond, materialen en middelen worden waar mogelijk teruggenomen of hergebruikt, en beide partijen evalueren de resultaten. Deze laatste fase is cruciaal om tot een circulaire/duurzame economie te komen.

⁴ stad-en-groen.nl

De 8 stappen



Figuur 1: De acht stappen binnen een RIC-traject. In de fases Workout en Touchdown wordt samen met de winnende partij de oplossing ontwikkeld en vastgelegd in een Mutual Agreements Paper, waarna uitvoering en exploitatie volgen. Aan het einde (back-to-base) worden middelen teruggewonnen voor hergebruik, in lijn met de circulaire ambities.

Een belangrijk onderscheid met traditionele aanbestedingen is dat bij RIC de contractvorming in twee fasen plaatsvindt: **gunning en ondertekening van het contract zijn uit elkaar getrokken**. Direct na de gunning sluiten partijen eerst het genoemde Commitment Contract om samen aan de slag te gaan met de verdere uitwerking. Pas nadat in de Workout-fase de oplossing is uitgewerkt en alle ontwerpen en afspraken op tafel liggen, wordt in de Touchdown-fase het definitieve contract, de MAP, ondertekend. Dit zorgt ervoor dat alle partijen zich eerst volledig kunnen focussen op co-creatie zonder dat meteen een dichtgetimmerd contract alle ruimte beperkt. Op deze manier wordt de expertise van OG en ON in deze fase bij elkaar gebracht voor een optimale oplossing. Dit maakt RIC tot een echt samenwerkingscontract. Vervolgens biedt de MAP een stevig maar flexibel kader voor de uitvoerings- en exploitatieperiode.

Naast processtappen kent RIC ook **leidende principes** waaraan deelnemers zich moeten houden. Deze principes borgen de gewenste cultuur van samenwerking en innovatie.

De 8 RCC® Principles

1	2	3	4	5	6	7	8
Verspilling voorkomen en circulair verantwoord werken	Meervoudige maatschappelijke waarde creëren	Vanuit het Pareto principe werken (ook wel de 80-20 regel genoemd)	Kosten altijd vanuit de total costs of ownership afwegen	Transparantie in kosten en afwegingen realiseren	Deskundigheid boven hiërarchie plaatsen	Integer werken	Beslissingen op basis van het consentbeginsel nemen

RIC in de praktijk

De RIC-methodiek is inmiddels door verschillende Nederlandse gemeenten toegepast. In deze sectie bespreken we twee cases, Gemeente **Gennep** en **Stichting het Groninger Landschap**, waarbij RIC is ingezet voor respectievelijk groenbeheer en verduurzamen van een monumentaal pand. We belichten de context, de aanpak, de resultaten en de leerpunten van deze twee cases om inzicht te geven in hoe RIC in de praktijk uitpakt.

Gemeente Gennep, Innovatief groenbeheer via RIC

De gemeente **Gennep** (Limburg) is in 2020 als eerste Nederlandse gemeente de RIC-aanbestedingsmethodiek gaan toepassen op het gebied van **groenbeheer**⁵. Het betrof een Europese aanbesteding voor het integraal onderhoud van wegbermen, gazons, parken, slootkanten en watergangen in de gemeente, met een looptijd van zes jaar (plus twee jaar verlengingsoptie) en een waarde van enkele honderdduizenden euro's per jaar. Gennep wilde voor langere tijd met één partner samenwerken aan het groenonderhoud en zag RIC als kans om dit duurzamer en efficiënter in te richten. De keuze voor RIC kwam niet uit de lucht vallen: de gemeente had al eerder ervaring opgedaan met een RIC-traject voor de exploitatie van de binnensportaccommodaties en het zwembad. Enkele medewerkers volgden zelfs een RIC-cursus om dat traject te kunnen begeleiden. Deze positieve ervaringen, met name de echte samenwerking met de toenmalige opdrachtnemer om tot een goed eindresultaat te komen, inspireerden Gennep om RIC ook toe te passen in het domein van groenbeheer.

⁵ stad-en-groen.nl



Gennep formuleerde een **Programma van Ambities** als kern van de uitvraag, in plaats van een dichtgetimmerd bestek. Traditioneel werkte Gennep met gedetailleerde “maaibestekken” waarin exact is voorgeschreven wat de aannemer moet doen en wanneer. In de RIC-uitvraag daarentegen kregen inschrijvers juist meer verantwoordelijkheid en ruimte om hun expertise in te zetten. Er werden géén standaard certificeringen (zoals Groenkeur of PSO30+) verplicht gesteld; de kwaliteit moest blijken uit de wijze waarop men de ambities zou invullen. De gemeente stelde intern een set ambities op, waaronder **biodiversiteitsherstel** als een van de speerpunten. Alle ambities zijn direct gerelateerd aan de Global Goals (SDG's) van de VN. Inschrijvende partijen werden uitgedaagd om een Plan van Aanpak in te dienen voor het waarmaken van deze ambities binnen het contract. De beoordeling verliep op basis van kwaliteit: per ambitiethema konden inschrijvers punten verdienen, en de inschrijving met de hoogste totaalscore (kwaliteit + prijs) zou winnen. Volgens Bart Sanders (adviseur openbare ruimte bij Gennep) stond in deze RIC-aanbesteding **“de kwaliteit hoger in het vaandel dan de prijs”**.

Op 3 november 2020 hield Gennep een digitale **marktinformatiemiddag** om alle potentiële inschrijvers vertrouwd te maken met de RIC-aanpak en de opgestelde ambities.

Aannemers die interesse hadden, konden hier vragen stellen en aangeven dat ze op deze manier wilden werken. Uiteindelijk zijn na de inschrijfperiode de plannen van aanpak beoordeeld en is één aannemer geselecteerd voor het contract. Met deze winnende partij startte de gemeente in januari 2021 de RIC-workoutfase: een periode van intensieve samenwerking waarin beide partijen én relevante stakeholders de uitvoeringsplannen verder uitwerken. Zo wilde Gennep bijvoorbeeld natuurorganisaties (zoals IVN), verkeers- en agrarische organisaties, wijkraden en andere belanghebbenden betrekken bij de invulling van het nieuwe groenbeheer. Ook liet de gemeente vooraf een ecologische nulmeting uitvoeren (door Flora en Fauna Expert) om kansrijke gebieden voor biodiversiteit in kaart te brengen. Deze kennis kon de opdrachtnemer meenemen bij het opstellen van maaiplannen, zodat de inspanningen vooral daar worden gepleegd waar biodiversiteitswinst te behalen is.

Een belangrijke verandering bij deze RIC-aanpak is de **rolverdeling en flexibiliteit** tijdens de uitvoering. In plaats van strak voorgeschreven frequenties en methodes, krijgt de aannemer als partner de ruimte om zelf te bepalen wanneer, waar en hoe er gemaaid wordt, uiteraard binnen de globale kaders van de ambities en met inachtneming van verkeersveiligheid. De gemeente moet daarvoor deels de teugels uit handen geven. *“Wij moeten de aannemer de ruimte geven,”* zegt Sanders hierover, *“De aannemer beslist zelf wanneer, waar en hoe hij maait en welke verkeersveiligheidsmaatregelen hij neemt”*. Dit vergt vertrouwen en goede afstemming, maar is cruciaal bij ecologisch bermbeheer:

“Het moment van maaien is bij ecologisch bermbeheer van cruciaal belang”, aldus Sanders – je wilt niet dat de aannemer bijvoorbeeld kruiden wegmaait die net opkomen, enkel omdat het ‘volgens het boekje’ tijd is om te maaien. Door flexibel te zijn kunnen opdrachtgever en opdrachtnemer het maaibeheer beter afstemmen op de natuur en daarmee de beoogde biodiversiteitsvergroting bereiken.

Resultaten en leerpunten Gennep:

De gemeente Gennep past Rapid Impact Contracting toe op haar groenbeheer, met als doel het herstel van biodiversiteit en het vergroten van maatschappelijke meerwaarde. In plaats van traditioneel maaibeheer werd gekozen voor ecologisch gefaseerd maaien, in samenwerking met aannemer idverde. Monitoring door ecologen en vrijwilligers van IVN toonde na twee jaar al een toename van nectarplanten en beschermde bijensoorten, waaronder soorten op de Rode Lijst.

Op enkele locaties, zoals De Brem, werden in 2023 tot 30 bijensoorten waargenomen – een indicatie dat het beheer succesvol is. Ook verschenen bijzondere bloemen als veldsalie en slangenwortel. Bewonersparticipatie en educatie spelen een belangrijke rol: tientallen vrijwilligers helpen jaarlijks bij tellingen, wat betrokkenheid en bewustwording versterkt. Hoewel de kosten van ecologisch beheer iets hoger liggen, zijn er minder fricties over meer- of minderwerk en ontstaat er een gelijkwaardige samenwerking tussen gemeente en aannemer. De resultaten wijzen op bredere waardecreatie dan in traditionele groenaanbestedingen.

De case laat zien dat RIC ook op lokaal niveau en voor beheerwerken toepasbaar is, mits men bereid is te investeren in samenwerking, kennisdeling en een open houding van beide kanten.



Stichting Groninger Landschap, Verduurzaming met erfgoedwaarde

Aan de rand van het Groningse dorp Doodstil staat de monumentale pand, Villa Barmerhoek. Het pand, gebouwd in 1897, moest worden verduurzaamd tot een comfortabele en toekomstbestendige woning, zonder concessies te doen aan de cultuurhistorische waarde. Een uitdaging die vroeg om maatwerk, vakmanschap én een aanpak die ruimte bood aan onverwachte omstandigheden.

De opdrachtgever Stichting het Groninger Landschap koos in 2022 voor een aanbesteding op basis van Rapid Impact Contracting. Geen dichtgetimmerd bestek, maar een uitvraag op ambitie: een energiezuinige, duurzame woning, met behoud van monumentale kwaliteit. Via een selectie op VAK-criteria (Visie, Aanpak, Kunde) werd een compact projectteam samengesteld, bestaande uit experts met uiteenlopende disciplines – van restauratiespecialist tot energieadviseur.

Tijdens de uitvoering in 2023 speelde onafhankelijke begeleiding een sleutelrol. Onlanders begeleidde het proces en zorgde dat alle betrokken partijen – inclusief opdrachtgever en uitvoerende partijen – koers hielden op de gezamenlijke ambitie. Cruciaal hierin was de toepassing van de OSGM-methodiek: een ritmisch monitoringsinstrument waarmee voortgang, keuzes en effecten periodiek werden geëvalueerd. In plaats van pas achteraf te meten wat goed of fout ging, maakte OSGM het mogelijk om al tijdens het proces bij te sturen.

Objective: Maximale energiebesparing en betaalbare energie DOOR isolatie en efficiënte energie opwekking.

Goal	Strategie	Measure
1. Gas nu 7800m ³ straks 0m ³ . • 2. Energie nu 6000 kWh straks 11000 kWh (excl. opbrengst zonnepanelen)	1. Bodemisolatie; 2. Gevelisolatie EPS korrels; 3. Gevelisolatie aerogeldekken; 4. Zolder- en wandisolatie isovlas; 5. Zonering toepassen m.b.v. sensor en regeltechniek (sensor technologie innovatief); 6. Monumenten isolatieglas 9 (ipvdubbel glas) 7. Monumentenglas verdieping zie ambitie 1 8. Achterzetraam glas in lood zie ambitie 1 hernieuwbare energie 1 CO ₂ warmtepomp 2 PV panelen	1. Energie verbruik wordt gemeten vanaf oplevering. Jaar 1 meten per kwartaal meten jaar 2 meten per half jaar jaar 3 t/m 5 meten we jaarlijks

Die aanpak bewees zijn waarde toen in het voorjaar van 2023 onverwacht een historische muurschildering werd blootgelegd tijdens het strippen van een binnenmuur. Het projectteam wist binnen enkele dagen een alternatieve oplossing te formuleren, waarmee de schildering behouden bleef én het isolatieplan kon doorgaan. Ook bij het aanleggen van de vloerisolatie werd maatwerk toegepast: in plaats van te slopen, werd een innovatieve ‘omkeermethode’ gebruikt waarmee de originele houten vloer intact kon blijven.

Daarnaast zijn in het najaar van 2023 alle oorspronkelijke houten kozijnen gerestaureerd en voorzien van monumentenglas – een ingreep die zowel het comfort als de energieprestaties sterk verbeterde, zonder aantasting van het aangezicht. De woning werd in december 2023 opgeleverd, met een energielabelsprong van G naar B, en een warmtevoorziening via een volledig elektrisch systeem.

Het resultaat is een toekomstbestendig monument waarin historie en innovatie elkaar versterken: goed geïsoleerd, zorgvuldig gerenoveerd, en klaar voor de komende generaties.

Resultaten en leerpunten Villa Barnerhoek

Het project rond Villa Barnerhoek laat zien hoe belangrijk het is om tijdens uitvoering niet alleen technisch scherp te zijn, maar ook procesmatig goed begeleid te worden. De onafhankelijke begeleiding van Onlanders maakte het mogelijk om koers te houden, juist toen het spannend werd. Of het nu ging om een onverwachte vondst van een historische muurschildering of de zoektocht naar de juiste balans tussen isolatie en behoud van originele elementen: door de open en gelijkwaardige samenwerking kon telkens snel en inhoudelijk worden geschakeld. De OSGM-methode speelde hierin een stille maar krachtige rol. Door op vaste momenten te reflecteren op voortgang, samenwerking en ambities, ontstond ruimte om keuzes te herijken voordat ze problemen werden. Het team werkte volgens het principe “wie het weet, mag het zeggen”, wat zorgde voor eigenaarschap bij iedereen aan tafel – van de opdrachtgever tot de restauratiespecialist. Juist dát maakte het verschil: niet vergaderen over impact, maar deze stapsgewijs realiseren – met oog voor het monument, voor comfort, en voor de toekomst.



Conclusie

De beschreven praktijkvoorbeelden uit Gennep en het Groninger Landschap laten zien dat Rapid Impact Contracting een krachtige aanpak is om **maatschappelijke waardecreatie** te combineren met aanbestedingen. In alle twee de cases was de aanleiding verschillend, van groenbeheer en verduurzaming, maar de rode draad is dat de aanbestedende dienst meer wilde bereiken dan enkel de goedkoopste uitvoering van een taak. RIC bood het instrumentarium om dit te doen: via een Programma van Ambitie en een focus op samenwerking is in elk geval een partner gevonden die zich committeerde aan de doelen van de opdrachtgever, en die ruimte kreeg om met betere oplossingen te komen dan vooraf bedacht konden worden.

Uit de cases komen een aantal belangrijke **leerpunten** en succesfactoren naar voren:

- **Visie en voorbereiding:** Een RIC-traject begint met durven denken in ambities in plaats van eisen. Dit vergt interne afstemming en een duidelijke visie op wat men wil bereiken (bijv. klimaatneutraliteit, sociale inclusie, etc.). Gennep en Groninger Landschap tonen dat een goede formulering van ambities en criteria, eventueel met externe expertise, cruciaal is. Ook het vroeg betrekken van de markt via marktconsultaties of informatiesessies helpt om het speelveld klaar te stomen voor de nieuwe aanpak.
- **Gunningsaanpak – kwaliteit voorop:** In alle twee cases was de kwaliteit (het beste plan, de beste visie) doorslaggevend bij de gunning, niet de laagste prijs. Dit blijkt te werken: inschrijvers werden uitgedaagd om echt hun best te doen en met onderscheidende ideeën te komen, omdat ze wisten dat innovatieve kwaliteit zou worden beloond. Dit leverde betere partners op en meer vertrouwen bij de opdrachtgever dat de doelen gehaald kunnen worden.
- **Partnerschap en vertrouwen:** RIC vraagt om een andere relatie met de opdrachtnemer. In plaats van klant-leverancier is het een partnerschap, waarbij beide partijen verantwoordelijkheid dragen voor het succes. Dit betekent dat vertrouwen, open communicatie en transparantie over belangen en kosten essentieel zijn. Dit is nadrukkelijk geen eenzijdig verhaal, ook de opdrachtgever moet in de voorbereidingsfase goed weten welke rol zij vervult in de uitvoering (inclusief aantal uren, welke rollen, welke doorlooptijd, welke interne ambassadeurs, eventueel extra budget etc)
- **Flexibiliteit en innovatie tijdens de uitvoering:** Een grote meerwaarde van RIC is de mogelijkheid om tijdens het project bij te sturen en te verbeteren. De opdrachtnemer wordt expliciet uitgenodigd om zijn expertise in te brengen en samen met de opdrachtgever nieuwe oplossingen te ontwikkelen, zelfs na de start van het contract. De cases tonen dat hier daadwerkelijk gebruik van wordt gemaakt: van andere maaimethodes in Gennep tot verduurzaming in Doodstil. Belangrijk is wel dat de contractvorm dit ondersteunt (via het Commitment Contract en de MAP die ruimte laten voor wijzigingen) en dat er een cultuur is waarin men openstaat voor verandering in plaats van “contract = contract”. RIC maakt het juridisch mogelijk om samen te ontwikkelen; de praktijk vereist dat mensen die mogelijkheid ook benutten.
- **Maatschappelijke impact aantoonbaar maken:** RIC-trajecten zijn gericht op meervoudige waarde, maar het is waardevol om die impact ook zichtbaar te maken. Het gebruik van SDG's als kader helpt hierbij, net als het formuleren van KPI's in de MAP.

- **Continu monitoren van afspraken:** De afspraken die gemaakt worden in de eerste fases dienen consequent gemonitord te worden. Dit gaat niet vanzelf en is uiterst complex. Marcel Niemeijer van Onlanders gebruiken hiervoor een meetmethode, genaamd OGSM (Objectives, Goals, Strategies, Measures)

Tot slot blijkt dat Rapid Impact Contracting niet beperkt is tot één beleidsveld. We zien toepassingen in infrastructuur, energie, groen, afval, facilitaire diensten en verduurzaming van monumentale panden – overal waar men bereid is de focus te verleggen van korte termijn kostenefficiëntie naar **lange termijn waardecreatie**. RIC sluit goed aan bij ontwikkelingen als circulaire economie, energietransitie en sociaal ondernemen, omdat het deze doelen van meet af aan integreert in het inkoopproces. Uiteraard vergt het lef om als organisatie de gebaande paden te verlaten. Maar de eerste resultaten zijn veelbelovend. *“Zoals ik het zie is deze RIC-aanpak een dijk van een kans voor iedere organisatie met maatschappelijke ambities om dit voorbeeld te volgen,”* aldus Marcel Niemeijer, oprichter van Onlanders. Het is dan ook geen verrassing dat steeds meer gemeenten en publieke instellingen geïnteresseerd zijn in deze nieuwe manier van aanbesteden/samenwerken. RIC biedt een concreet framework om **duurzaam, circulair en impactgericht inkopen** daadwerkelijk in de praktijk te brengen – met oog voor innovatie, flexibiliteit én een scherpe juridische procedurele basis. De cases Gennep en Groninger Landschap illustreren dat, wanneer goed toegepast, Rapid Impact Contracting kan leiden tot betere resultaten voor de samenleving én een succesvollere samenwerking tussen overheid en markt. Daarmee draagt RIC bij aan de beweging richting een nieuwe standaard: inkooptrajecten die niet alleen gaan over wat er geleverd moet worden, maar vooral over *welke impact* we gezamenlijk willen bereiken.

“Ambities opschrijven is één ding, maar bij Onlanders geloven we dat je pas verschil maakt als je ze ook meetbaar maakt en bijstuurt. Geen mooie praatjes. Gewoon doen, samen met de mensen in het veld. Alleen dan komt impact écht van de grond.”

— Marcel Niemeyer, Onlanders